



**University of  
Zurich**<sup>UZH</sup>

**Zurich Open Repository and  
Archive**

University of Zurich  
University Library  
Strickhofstrasse 39  
CH-8057 Zurich  
[www.zora.uzh.ch](http://www.zora.uzh.ch)

---

Year: 2006

---

## **Beraten oder Belehren? Von der schwierigen Kommunikation mit der Macht im alten China**

Gassmann, Robert H

Posted at the Zurich Open Repository and Archive, University of Zurich  
ZORA URL: <https://doi.org/10.5167/uzh-97974>  
Book Section

Originally published at:

Gassmann, Robert H (2006). Beraten oder Belehren? Von der schwierigen Kommunikation mit der Macht im alten China. In: Kolb, Raimund Th; Siebert, Martina. Über Himmel und Erde : Festschrift für Erling von Mende. Wiesbaden: Harrassowitz Verlag, 169-188.

Bibliographische Angabe:

“Beraten oder Belehren? Von der schwierigen Kommunikation mit der Macht im alten China.” In: *Über Himmel und Erde*. Festschrift für Erling von Mende. Hg. von Raimund Th. Kolb und Martina Siebert. Wiesbaden : Harrassowitz Verlag, 2006. – S. 169–188. – (Abhandlungen für die Kunde des Morgenlandes, Band LVII,3) – ISBN 3-935664-07-9.

## Beraten oder Belehren? Von der schwierigen Kommunikation mit der Macht im alten China

Robert H. Gassmann, Universität Zürich

### Einleitung

Die folgenden Ausführungen haben den Charakter exploratorischer Bemerkungen zu frühen Vorstellungen über eine politische Rolle, die im Laufe der chinesischen Geschichte insbesondere in Krisenzeiten von grosser Bedeutung war und ist.<sup>1</sup> Da der Aspekt der Kommunikation des “Experten” mit der Macht im Vordergrund steht, wird die Beschreibung einer Kommunikationsdyade im Zentrum stehen, nämlich der Dyade ‘Berater’ und ‘Empfänger von Ratschlägen’. Dabei sollen drei Bereiche diskutiert werden: 1. Gängige kommunikationstheoretische Modelle schaffen auf historische Kontexte angewandt durchaus Einsichten und Wissen. Diese etwas saloppe Formulierung soll die Bedeutung einer modellgeleiteten Suche nach Erkenntnissen keineswegs schmälern; allerdings liegt mir die sozusagen “induktive” Methode, wie sich in der Folge zeigen wird, näher. 2. Modellhafte Vorstellungen weisen im Vergleich zur Komplexität der “Realität” kleinere und grössere Unvollkommenheiten auf. Hier soll der Vergleich mit zeit- und ortsversetzten Beispielen problematische Aspekte von Modellen sichtbar machen. 3. Die Beschäftigung mit komplexen und möglicherweise singulären Einzelfällen steht in einem fruchtbaren Verhältnis zur Beschäftigung mit dem theoretischen und statistischen Normalfall. Und daraus lässt sich eine überraschende und interessante Einordnung der vorgestellten Kommunikationssituation im Zusammenhang mit der einen, sicher aber mit der anderen Tätigkeit des hier zu ehrenden Kollegen herstellen.

---

<sup>1</sup> Bei diesem Aufsatz handelt es sich um den geringfügig überarbeiteten Text eines Vortrags, der im Rahmen einer interdisziplinären Vorlesung an der Universität Zürich im Sommersemester 2003 gehalten wurde. Der Titel der Vorlesung lautete: *Philosophie der Geistes- und Sozialwissenschaften: Das Phänomen der Kommunikation*. Der Bezug auf Kommunikationsmodelle und –theorien ist der Versuch, Anregungen aus anderen Teilen der Vorlesung aufzunehmen und für die eigene Arbeit fruchtbar zu machen. Aus Kompetenzgründen kann es sich nicht um eine Auseinandersetzung *inter pares* handeln. Ich danke den beteiligten Kolleginnen und Kollegen sowie den Lesern dieser Zeilen für ihre Nachsicht. Die Diktion des Vortrags wird, wo sie die Textsorte ‘Aufsatz’ nicht zu sehr strapaziert, jedoch der Textsorte ‘Festschrift’ entgegenkommt, beibehalten.

## Einfaches

An den Anfang sei eine Geschichte gestellt! Dem besseren Verständnis mögen die folgenden kontextualisierenden Informationen dienen: Wir befinden uns gegen Ende der Zhanguo-Zeit am Hof des Herrn von Jingguo, der ein Lehnsmann des Königreichs Qi war (vergleichbar den Grafen von Kyburg, die Lehnsleute des salischen Kaisers Konrad II waren). Wie die Kyburger hatte der Herr von Jingguo Machtgelüste und wollte dies durch entsprechende Festungen dokumentieren. Da setzt die Geschichte ein:

Der Herr des Lehens Jingguo war drauf und dran, die Stadt Xue zur Festung auszubauen. Als seine vielen Berater und Gefolgsleute ihn bremsen wollten, verweigerte er das Gehör. Er sagte zu jenen, welche Berater bei der Audienz ankündigten: “Es soll nicht vorkommen, dass Ihr gute Ratschläge der Berater weiterleitet.” Unter den Beratern gab es einen, der aus Qi kam und gleichwohl um eine Audienz bat. Er sagte: “Ich bitte untertänigst darum, bloss drei Wörter sagen zu dürfen. Sollte ich über die drei Wörter hinausgehen, so bitte ich darum, gesotten zu werden.” Als der Herr von Jingguo davon hörte, empfing er ihn. Der Berater näherte sich mit schnellen kurzen Schritten, verneigte sich zwei Mal und richtete sich auf, und sagte gemäss seiner Ankündigung: “Meeres-grosser-Fisch (海大魚)”. Als er dies getan hatte, machte er kehrt und eilte davon. Der Herr von Jingguo liess ihn zurückhalten und sagte: “Ich möchte die Erklärung dazu hören.” Der Berater erwiderte: “Euer Diener wagt es nicht, den Tod für einen Spass zu halten.” Der Herr von Jingguo sprach: “Da Sie, alter Herr, den Weg nicht für zu weit gehalten haben und hierher gekommen sind, sollen Sie dies für mich erläutern.” Der Gast erwiderte: “‘Meeres-grosser-Fisch’ – mit einem Netz schafft man es nicht, ihn aufzuhalten, mit einer Angel schafft man es nicht, ihn herauszuziehen. Wenn man aber das Wasser ableitet und zum Verschwinden bringt, dann schaffen es sogar Maulwurfsgrillen und Ameisen, zu bekommen, was sie wollen. Jetzt ist das Königreich Qi Euer tiefes Wasser. Wenn Ihr Qi verliert, kann sich da die Festung Xue noch selbst erhalten?” Der Herr von Jingguo sagte: “Vortrefflich!” In der Folge liess er von seinem Vorhaben ab und befestigte Xue nicht. [...] Nun: Das Befestigen von Xue anhalten mit der simplen Aufforderung: ‘unterlasst das Befestigen von Xue’ – das hätte als Überredung doch nie die Wirkung von ‘Meeres-grosser-Fisch’ erzielt! [...] (*Huainan Zi* 18.10. Die Übersetzungen stammen, wo nicht anders vermerkt, vom Verfasser, wobei z.T. paraphrasierend zusammengefasst wird.)

Mit dieser Geschichte sei nicht nur verraten, dass ein ausgesprochener Textliebhaber – in akademischer Diktion: ein “Philologe” – am Werk ist, sondern mit ihr erhalten wir auch, beinahe modellhaft, wesentliche Züge der uns interessierenden kommunikativen Dyade vorgeführt, nämlich der Dyade ‘Berater’ und ‘Empfänger von Ratschlägen’. Leisten wir also neben dem Vergnügen etwas Arbeit und tragen wir die einzelnen Elemente zu einer *Beschreibung* einmal zusammen:

1. Ich spreche von einer *Dyade* im Sinne einer dualen Beziehung, welche zunächst einmal durch die männlichen Rollen ‘Berater’ und ‘Empfänger von Ratschlägen’ definiert ist. (In seltenen Fällen kommen in den antiken Texten auch Frauen oder Mütter als Beraterinnen ihrer Gatten bzw. Söhne vor.) Diese Beziehung ist *hierarchisch* bestimmt, d.h. der Berater ist immer in der statustieferen Position, der Empfänger von Ratschlägen immer in der statushöheren. Die Kommunikation geschieht in der Regel

unvermittelt, d.h. in direkter Rede und ohne den Einsatz von Medien. Auch die vermittelte Form durch Boten ist eine Variante der direkten Rede.

2. Diese Kommunikationsdyade ist in ein bestimmtes *gesellschaftliches Umfeld* eingebettet, welches den Charakter der Kommunikation natürlich beeinflusst. Offenbar hat der zu Beratende die Macht, aus welchem Grund oder aus welcher Laune heraus auch immer, den Berater an Leib und Leben zu schädigen (wie im zitierten Text angedeutet: aus ihm Siedfleisch zu machen). Andererseits kann der Berater – wenn es ihm gelingt, das Vertrauen des zu Beratenden nachhaltig zu gewinnen – durchaus auch eine beträchtliche Machtfülle gewinnen, die er zum Vorteil oder zum Schaden ausnützen kann. Letztlich bleibt aber die Position des Beraters labil, wobei diese Labilität durchaus auch davon abhängig ist, in welcher Beziehung er zum Statushöheren steht: wenn der Berater verwandt ist mit dem zu Beratenden, und ausserdem älter, dann hat er natürlich eine stärkere Position als wenn er nicht verwandt und allenfalls jünger ist. Die Kommunikation innerhalb dieser Dyade ist also weder egalitär noch frei von Zwang – und dieser Umstand hat zur Folge, dass der Empfänger von Ratschlägen versucht, die Position der Macht auszuschöpfen und zu bewahren, während der Berater versucht, diese Position zu usurpieren oder in eine andere, für ihn günstigere Dyade zu transformieren. Mehr zu diesem Aspekt weiter unten.

3. Diese Kommunikationsdyade ist *asymmetrisch*, d.h. die Rolle des ‘zu Beratenden’ ist unikal besetzt, während die Rolle des ‘Beraters’ mehrfach besetzt sein kann. Ein Berater steht also stets in einer Konkurrenzsituation zu anderen Beratern und zu ihren Ratschlägen (heute würde man von Interessengruppen oder *pressure groups* sprechen). Die Kommunikation in dieser Dyade wird also in sehr vielen Fällen von heftigem *Rauschen* begleitet oder von vielfältigen *Störfaktoren* beeinflusst.

4. Die Kommunikation realisiert sich im Rahmen einer spezifischen Pragmatik bzw. in verschiedenen *spezifischen Sprechakten*. Zum Beispiel: Kritik, Befriedigung von Informationsbedürfnissen, Bestätigung, Bestärkung, Ratschlag, Überzeugen – oder wie in der einleitenden Geschichte: Rätsel.

5. Die Gestaltung der Kommunikation erfordert von beiden Rollen unterschiedliches *psychologisches* Einfühlungsvermögen und partnertaktisches Verhalten bzw. Bewusstsein. Der Berater muss z.B. Eigenarten des zu Beratenden in Rechnung stellen, er muss Vorlieben und Abneigungen kennen, Intelligenz und Vorwissen in seine Kommunikationsstrategie einbeziehen, und er muss mögliche Reaktionen und Effekte antizipieren (z.B. das Gesottenwerden). Die uns überlieferten Texte zeigen, dass diesem Aspekt ganz besondere Aufmerksamkeit gewidmet wurde, und es ist daraus gewissermassen eine *Kasuistik* des Beratens entstanden (berühmt ist natürlich das 12. Kapitel im *Hanfei Zi*). In diesem Kontext hat sich auch ein besonderes Gefühl für die Rhetorik entwickelt. Der Empfänger von Ratschlägen, andererseits, muss damit rechnen, dass der Berater eigene oder andere Interessen vertritt, und sich mit geeigneten Massnahmen dagegen wappnen. Er muss durch entsprechende

Fragemethoden herauszufinden versuchen, ob der Berater es ehrlich meint, er muss die Ergebnisse evaluieren und den Berater allenfalls zur Rechenschaft ziehen, er muss versuchen, gegenüber dem Berater einen Wissensvorsprung zu haben.

Damit lässt sich die summarische Beschreibung im Rahmen eines einfachen kommunikativen Modells abschliessen, und wir können zum Versuch übergehen, moderne wissenschaftliche Einsichten für die weitere Beschreibung und Analyse dieser Dyade nutzbar zu machen.

## Freudiges

Als Philologe ist man Erschliesser und Geniesser von Texten. Obwohl die Philologie durchaus auch eigene Methoden kennt, könnte man sie etwas salopp als "Staubsaugerwissenschaft" charakterisieren. Da Texte so facettenreich sind, benötigt der Philologe Einsichten und Ansätze aus vielen anderen Wissensgebieten und Disziplinen. Er versucht nicht, Texte auf blossе Quellen für systematische und theorierelevante soziologische, historische oder biographische usw. usf. Daten und Fakten zu reduzieren, sondern sie in ihrer ganzen Komplexität, Widerborstigkeit und Einmaligkeit auseinanderzufalten und dabei die verschiedenen disziplinären Ebenen zu nutzen und in hermeneutischer Absicht aufeinander zu beziehen. Da mir die sprachwissenschaftliche Perspektive auf das Leitthema Kommunikation am nächsten liegt, möchte ich nun den Versuch machen, eine Brücke zwischen sprachwissenschaftlichen Einsichten und philologischer Textentfaltung zu schlagen.

Ich beginne mit der Frage nach dem Wort oder den Wörtern, die zur Bezeichnung der oben erwähnten spezifischen Sprechakte verwendet werden, die im Rahmen der Dyade 'Berater' und 'Empfänger von Ratschlägen' eine interessante Rolle spielen. Gibt es in den semantischen oder pragmatischen Aspekten solcher Wörter Erscheinungen, welche für ein oder mehrere Elemente der Kommunikationssituation typisch sind?

Der Einstieg dazu soll eine "lustige" Geschichte sein:

Einst träumte ein gewisser Mann im Fürstentum Cao, alle vergangenen hohen Minister des Fürstentums stünden in der Halle beim Erdaltar und berieten sich über den Untergang von Cao. Der Ahnfürst des Fürstentums Cao mit Namen minor Zhen-duo bat darum, man möge auf den Fürstenenkel Qiang warten. Die anderen stimmten dem zu.

Am nächsten Morgen begab sich der Mann, der geträumt hatte, auf die Suche nach dem Fürstenenkel Qiang, aber in Cao gab es ihn nicht. Er warnte seine Söhne und sprach: "Wenn ich gestorben bin und ihr davon erfährt, dass der Fürstenenkel Qiang die Regierung leitet, dann müsst ihr Cao unbedingt verlassen!" Etwas später kam es dazu, dass der Graf Yang von Cao den Thron bestieg. Er liebte die Jagd auf Tiere und die Schnurpfeiljagd auf Vögel. Der Vorsteher des Grenzbezirks von Cao, der Fürstenenkel Qiang, liebte ebenfalls die Schnurpfeiljagd auf Vögel. Er erbeutete eine weisse Wildgans, präsentierte sie dem Grafen und sprach ausserdem von der Lust, welche die Jagd auf Tiere und die Schnurpfeiljagd auf Vögel bereite. Er bereitete damit dem Grafen Freude. Gestützt darauf befragte ihn der Graf zu Angelegenheiten der Regierung, und er

bereitete mit seinen Antworten dem Grafen grosse Freude. Der Fürstenenkel stand in der Gunst des Grafen, der ihn zum Minister für Öffentliche Bauten machte und ihm so die Regierung überliess. Die Söhne des Mannes, der geträumt hatte, zogen darauf fort. Der Fürstenenkel Qiang sprach zum Grafen von Cao von der Lust auf die Vorherrschaft über das Reich, und der Graf von Cao folgte ihm darin. Er kehrte darauf der Hegemonialmacht Jin den Rücken und brach die Treue zum Fürstentum Song. Truppen aus Song griffen ihn zur Strafe an, und die Truppen aus Jin kamen ihm nicht zu Hilfe. Song und Jin bauten fünf Burgen im Umland der Lehenshauptstadt Cao, nämlich Shu-qiu, Yi-qiu, Da-cheng, Zhong und Yu. (*Zuo Ai* 7.6; ; vgl. Yang Bojun 1990;4:1644-1645)

Die Stellen in dieser Geschichte, die mir grosse Freude<sup>2</sup> bereiten, sind die folgenden:

- 1 [公孫彊]言田弋之說,說之。  
[gōng-sūn Qiǎng] yán tián yì zhī yuè, yuè zhī.  
Der Patriarchenenkel Qiang sprach von der Lust, welche die Jagd auf Tiere und die Schnurpfeiljagd auf Vögel bereite, und bereitete damit ihm, dem Grafen, Freude. (*Zuo Ai* 7.6)
- 2 [曹伯]因訪政事,[公孫彊]大說之。  
[Cáo bó] yīn fǎng zhèng shì, [gōng-sūn Qiǎng] dà yuè zhī.  
Gestützt darauf befragte ihn der Graf zu Angelegenheiten der Regierung, und er bereitete mit seinen Antworten dem Grafen grosse Freude. (*Zuo Ai* 7.6)
- 3 [公孫]彊言霸說於曹伯,曹伯從之。  
[gōng-sūn] Qiǎng yán bà yuè yú Cáo bó, Cáo bó cóng zhī.  
Der Patriarchenenkel Qiang sprach zum Grafen von Cao von der Lust auf die Vorherrschaft über das Reich, und der Graf von Cao folgte ihm darin. (*Zuo Ai* 7.6)

Was ist denn so besonders an diesen Stellen? Wo ist der Zusammenhang mit der uns interessierenden kommunikativen Dyade? Man vergleiche die “lustigen” Stellen, insbesondere das Schriftzeichen, welches die Wörter ‘Lust’ bzw. ‘Lust/Freude bereiten’ verschriftet, mit den folgenden Belegbeispielen:

- 4 [伊尹]就湯而說之以伐夏救民。  
[Yī Yǐn] jiù Tàng ér shuì zhī yǐ fá Xià jiù mín.  
So [Yi Yin] went to T’ang and *persuaded* him to embark upon a punitive expedition against the Hsia to succour the people. (*Meng Zi* 5A.7; Lau 1984<sup>2</sup>:195)
- 5 說之以厚利,則陰用其言,顯棄其身矣。  
shuì zhī yǐ hòu lì, zé yīn yòng qí yán, xiǎn qì qí shēn yǐ.  
[and,] if you *persuade* him of big profit, your word will be adopted in secret but your person will be left out openly. (*Hanfei Zi* 12; Liao 1959 1:106)
- 6 凡說之難在知所說之心,可以吾說當之。  
fán shuì zhī nán zài zhī suǒ shuì zhī xīn, kě yǐ wú shuì dāng zhī.

<sup>2</sup> Die Begriffe “Freude” und “Lust”, die als Äquivalente für die mit 說 verschrifteten Wörter verwendet werden, sind Dimensionen der gleichen Erscheinung. Während “Lust” die Antriebsseite kennzeichnet, die auf Befriedigung des empfundenen Bedürfnisses zielt, bezeichnet “Freude” die mit der Befriedigung verbundene Gefühlsqualität. Dazu mehr weiter unten, nach dem Beispiel 6a.

As a whole, the difficulties in the way of *persuasion* lie in my knowing the heart of *the persuaded* in order thereby to fit my *wording* into it. (*Hanfei Zi* 12; Liao 1959 1:106)

Die Übersetzung wird hier bewusst in English aus bestehenden Standardpublikationen zitiert, um gewissermassen Vorfreude und Freude an meinem lustbetonten Umgang mit den Schwierigkeiten, die geneigte Leserschaft zu *überzeugen*, noch etwas zu steigern. Die Beispiele in deutscher Übersetzung werde ich darum etwas später anführen. Bei genauerer Betrachtung ist ja zu sehen, dass das Schriftzeichen 說 aus den drei Beispielen aus der “lustigen” Geschichte, welches die Wörter ‘Lust’ bzw. ‘Lust bereiten’ verschriftet hat, nun Wörter wie ‘to persuade’, ‘persuasion’ und ‘the persuaded’ verschriftet. Nicht nur werden verschiedene Wörter verschriftet, auch die Aussprache ist unterschiedlich, nämlich *yuè* und *shuì*.

Im *Glossar des Klassischen Chinesisch* von U. Unger (1989:105) werden für *shuì* die folgenden Äquivalente vorgeschlagen: ‘zureden’, ‘überzeugen’, ‘überreden’. Während das Beispiel 4 ohne weiteres mit “Yi Yin überredete Tang zu einem Angriff auf die Xia” übersetzt werden kann, lässt sich das Beispiel 5 nicht so elegant übertragen: “?Ich rede ihm zu mit saftigem Profit”; “?Ich überzeuge ihn mit saftigem Profit”; “?Ich überrede ihn zu saftigem Profit”. Warum scheinen die Äquivalente so unelastisch oder sogar unpassend zu sein? Man beachte ausserdem, dass in den englischen Übersetzungen gewissermassen stillschweigend von ‘*persuade to*’ zu ‘*persuade of*’ gewechselt wird.

Das Schriftzeichen 說 hat also mehrere Lesungen. Das grösste einsprachige Wörterbuch der chinesischen Sprache, das *Hanyu Da Zidian* (6:3979) verzeichnet deren vier: (1) *shuō* [÷]èwät], (2) *shuì* [÷]èwäi], (3) *yuè* [÷]èwät] und (4) *tuō* [t’uät, d’uät]. Wir werden uns hier auf die Lesungen (2) *shuì* und (3) *yuè* konzentrieren. Nun: In der Lexikologie des antiken Chinesischen geht man zunächst von der Annahme aus, dass Wörter, die gleich verschriftet werden, semantisch und derivativ etwas miteinander zu tun haben (auch wenn sie verschiedene Lesungen haben).

Die oben zitierte Geschichte aus dem Fürstentum Cao vermag den Grammatiker oder Lexikologen in freudige Erregung zu versetzen: Die Lust, das Lustgefühl, das Vergnügen scheint hier der Schlüssel zum Verständnis der Beziehung zwischen den verschiedenen Wörter zu sein, die dem gleichen Schriftbild zugrundeliegen – und dabei haben wir es, insbesondere am Schluss, deutlich mit einer Situation zu tun, die im weiteren Sinne durchaus zum Stichwort “Beratung” gehört. Die konstruktiven, syntaktischen oder phonetischen Gemeinsamkeiten wollen wir aus naheliegenden Gründen beiseite lassen und uns auf die so frappierenden pragmatischen und situativen Gemeinsamkeiten konzentrieren. Diese lassen sich wie folgt formulieren:

Das Handeln von Menschen, die durch Stellung, Macht und Kompetenzen einen beträchtlichen, ausserhalb der gewöhnlichen Rechenschaftspflicht liegenden Spielraum für ihre Unternehmungen haben, wird in einem hohen Masse von emotionalen

Faktoren gesteuert. Dabei spielt die Lust bzw. die Unlust, etwas zu tun, gewiss eine entscheidende Rolle. Genau hier muss also eine Person ansetzen, welche Machthaber zu bestimmten Handlungen oder zur Verfolgung bestimmter Ziele bewegen wollen: sie muss so argumentieren oder solche Vorteile in Aussicht stellen, dass in der Zielperson die Lust auf ein entsprechendes Unternehmen geweckt wird. Kurz: *Einfluss durch Freude!*

Machen wir die Probe aufs Exempel! Die Äusserungen 4 bis 6 mit *shuì* sollten sich demnach nicht nur als Belege für ein und dieselbe Konstruktion erweisen, sondern sollten auch im gleichen semantisch-pragmatischen Rahmen zu verstehen sein:

4a [伊尹]就湯而說之以伐夏救民.

[Yī Yǐn] jiù Tàng ér shuì zhī yǐ fá Xià jiù mín.

[Yi Yin] suchte Tang auf und *entfachte* in ihm *die Lust* auf einen Angriff gegen die Xia, um das Volk zu retten. ODER: [Yi Yin] suchte Tang auf und *erregte* in ihm *die Freude* an einem Angriff auf die Xia, um das Volk zu retten. (*Meng Zi* 5A.7)

ZUM VERGLEICH: [Yi Yin] went to T'ang and *persuaded* him to embark upon a punitive expedition against the Hsia to succour the people. (*Meng Zi* 5A.7; Lau 1970:146)

5a 說之以厚利,則陰用其言,顯棄其身矣.

shuì zhī yǐ hòu lì, zé yīn yòng qí yán, xiǎn qì qí shēn yǐ.

[und] wenn der Berater in ihm *die Lust* auf einen saftigen Profit *entfacht*, dann wird der Patron insgeheim seine Ratschläge verwenden und sich seiner Person gegenüber deutlich abweisend verhalten. ODER: [und] wenn der Berater in ihm *die Freude* an saftigen Profiten *erregt*, dann wird der Patron insgeheim seine Ratschläge verwenden und sich seiner Person gegenüber deutlich abweisend verhalten. (*Hanfei Zi* 12)

ZUM VERGLEICH: [and,] if you *persuade* him of big profit, your word will be adopted in secret but your person will be left out openly. (*Hanfei Zi* 12; Liao 1959 1:106)

6a 凡說之難在知所說之心,可以吾說當之.

fán shuì zhī nán zài zhī suǒ shuì zhī xīn, kě yǐ wú shuì dāng zhī.

Insgesamt beruhen die Schwierigkeiten bei der *Lustentfachtung* darauf, das Denken und Fühlen desjenigen zu verstehen, in dem *die Lust entfacht* werden soll, und darauf, mich mit meiner *Lustentfachtung* dem anpassen zu können. (*Hanfei Zi* 12)

ZUM VERGLEICH: As a whole, the difficulties in the way of *persuasion* lie in my knowing the heart of *the persuaded* in order thereby to fit my *wording* into it. (*Hanfei Zi* 12; Liao 1959 1:106)

Die Übersetzungen zeigen, dass die Differenzen, die bei der herkömmlichen Übersetzung der Beispiele mit dem Verb *shuì* entstanden sind, durch die Rückführung auf eine Grundbedeutung "Lust auf etwas entfachen" ausgeräumt werden können. Sie zeigen, dass *shuì* und *yuè* in syntakto-semantischer Hinsicht miteinander verwandt sein müssen. Wenn Lust hier in ihrem prospektiven Sinne verstanden wird (Lust *auf* ~ Vorfreude), dann ist die inhaltliche Brücke zwischen den beiden Verben gegeben: mit *shuì* wird eine zukünftige Freude, die Befriedigung einer Lust durch ein zukünftiges bzw. herbeizuführendes Ereignis zum Ausdruck gebracht, mit *yuè* wird die Freude, die durch ein konkretes (bereits eingetretenes) Ereignis entsteht, zum Ausdruck gebracht. Die beiden Verben sind also als *derivativ* verwandt zu betrachten, womit die oben gemachte Annahme der lexikalischen Verwandtschaft sich bestätigt.



Als Äquivalent für *shuì* drängt sich daher das Verb ‘motivieren’ auf, welches sowohl die im direkten Objekt steckende *finale* Komponente (motivieren *zu*) als auch die instrumentale Komponente (motivieren *mit/durch*) zum Ausdruck zu bringen vermag, aber auch in seinen nominalen Formen (Motivation, Motivierung) sozusagen natürliche Äquivalente anbietet. Aus diesem zwar modernen, in der Sache aber zutreffenden Äquivalent heraus lässt sich sogar über die Bildung des Schriftzeichens 說 spekulieren (oder zumindest eine treffliche Eselsbrücke bauen): durch *yán* 言 ‘Ratschläge’ jemanden *duì* 兌 ‘öffnen’ für ein Projekt, ein Unternehmen oder Ähnliches, mithin im Herzen oder Verstand des anderen *yuè* 悅 ‘Lust’ auf etwas entfachen oder ‘Freude’ an etwas erzeugen. Eine Stelle aus der zentralen Geschichte scheint diese Spekulation durchaus zu bestätigen:

- 1 [公孫]彊言霸說於曹伯, 曹伯從之.

[gōng-sūn] Qiǎng yán bà yuè yú Cáo bó, Cáo bó cóng zhī.

Der Patriarchenkel Qiang sprach zum Grafen von Cao von der Lust auf die Vorherrschaft über das Reich, und der Graf von Cao folgte ihm darin. (*Zuo Ai* 7.06)

Somit können wir nun die Äusserungen mit *shuì* 說 klar und in gängiger Sprache wie folgt ins Deutsche übertragen:

- 4b [伊尹]就湯而說之以伐夏救民.

[Yī Yǐn] jiù Tàng ér shuì zhī yǐ fá Xià jiù mín.

[Yi Yin] suchte Tang auf und *motiviert* ihn *zu* einem Angriff auf die Xia, um das Volk zu retten.

- 5b 說之以厚利,則陰用其言,顯棄其身矣.

*shuì zhī yǐ hòu lì, zé yīn yòng qí yán, xiǎn qì qí shēn yǐ.*

[und] wenn der Berater ihn *mit* saftigen Profiten *motiviert*, dann wird der Patron insgeheim seine Ratschläge verwenden und sich seiner Person gegenüber deutlich abweisend verhalten.

- 6b 凡說之難在知所說之心,可以吾說當之.

*fán shuì zhī nán zài zhī suǒ shuì zhī xīn, kě yǐ wú shuì dāng zhī.*

Insgesamt beruhen die Schwierigkeiten beim *Motivieren* darauf, das Denken und Fühlen des *zu Motivierenden* zu verstehen, und darauf, mich mit meiner *Motivierung* dem anpassen zu können.

Der oben skizzierten Spekulation zur Entstehung des Schriftzeichens für das Wort ‘motivieren’ kann durchaus auch ein ernsthafterer Hintergrund abgewonnen werden. Zum einen sagt sie über unsere Dyade aus, dass die Stellung des Beraters sehr labil ist bzw. dass die Herrschertypen, mit denen er es zu tun hat, offenbar mehr den eigenen Launen unterworfen als einem System von *checks and balances* in der Regierung ausgesetzt sind. Also ist der Ansatzpunkt für Beeinflussung wie für Einfluss eben die aktuelle Befindlichkeit bzw. “Lustlage”. Die folgende Bemerkung eines Beraters gegenüber seinem Fürsten bringt diesen Aspekt auf den Punkt:

Eure Regeln und Masse sind zwar korrekt, finden aber ebenso nicht in jedem Fall Anwendung, wie Eure Gerechtigkeit und Grundsätze, obwohl auch jene ausgeprägt sind. Wenn Eure Majestät auf diese Art unstetig ist in Ihren Entscheidungen, wird Euer Diener für seine Vorschläge zumindest Schimpf und Schande ernten, vielleicht aber auch Kummer, Leid und Tod für sich heraufbeschwören. [...] Deshalb heisst es, dass die Unterweisungen des weisesten Mannes von einem

vollkommenen Herrscher nicht immer sofort verstanden werden [...] und dass ein Weiser bei einem Dummkopf kein Gehör findet [...]. (*Hanfei Zi* 3; vgl. Mögling 40)

## Kompliziertes

Damit gehe ich zum zweiten Bereich meiner Ausführungen über: Modellhafte Vorstellungen weisen im Vergleich zur Komplexität der "Realität" erhebliche Mängel oder Schwächen auf. Eine solche Schwäche lässt sich m.E. in dem Bereich orten, wo es um die Strategien der Beteiligten in dieser Kommunikationsdyade geht. Es gibt in der Realität keinen neutralen Sender von Informationen und keinen willenlosen Empfänger derselben; jede Rolle verfolgt Interessen, die abhängig sind von zahlreichen Faktoren, wie etwa Position, Macht, Wissen, ethischen Vorstellungen und Zielsetzungen, jede Rolle ist eingebunden in gesellschaftliche Vorgaben. Letzteres lässt sich mit den folgenden Ausführungen des Meisters Meng belegen, wo das Kriterium der Verwandtschaft entscheidend ist für Einfluss und Macht der Beratenden:

Der Xuan-König von Qi wollte zu Ministern etwas erfahren. "An welche Sorte von Ministern denkt Ihr," fragte Meister Meng. "Gibt es denn verschiedene?" "Ja. Es gibt Minister, die aus dem gleichen Klan stammen wie Sie, und solche, die aus anderen Klans sind." "Wie steht es mit Ministern, die aus dem gleichen Klan sind?" Meister Meng antwortete: "Wenn der Herrscher schwerwiegende Fehler macht, kritisieren sie ihn, aber wenn wiederholtes Kritisieren nichts bringt, dann werden sie ihn absetzen." Der König erbleichte. Meister Meng sagte: "Ihr solltet nicht erstaunt sein über meine Antwort. Da Ihr mich gefragt habt, habe ich es nicht gewagt, nicht aufrichtig zu antworten." Erst als der König seine Fassung wieder gefunden hatte, fragte er nach den Ministern, die aus einem anderen Klan stammen. Meister Meng sagte: "Wenn der Herrscher Fehler macht, werden sie ihn kritisieren. Wenn aber wiederholtes Kritisieren auf taube Ohren trifft, werden sie ihn verlassen." (*Meng Zi* 5B.9)

Dass über die erwähnten *psychologischen* Seiten des Kommunikationsvorgangs schon sehr früh und in erstaunlich systematischer und differenzierter Weise nachgedacht worden ist, lässt sich – getrennt nach den beiden Rollen des 'Empfängers von Ratschlägen' und des 'Beraters' – mit den folgenden Textauszügen und Geschichten belegen.

Meister Han Fei, ein Denker des 3. Jh v.Chr., sagt zur Rolle des Empfängers von Ratschlägen, also des Herrschers, Folgendes:

[Es gibt] Sieben Verfahren, [die ein Herrscher einsetzen sollte]: Das erste heisst: Ansatzpunkte vermehren, um die Ansichten zu prüfen. Das zweite heisst: Strafen zwangsläufig machen, um die Machtverhältnisse klarzumachen. Das dritte heisst: Belohnungen verlässlich machen, um die Fähigkeiten auszuschöpfen. Das vierte heisst: einzeln anhören, um dem Untergebenen Verantwortung aufzuladen. Das fünfte heisst: Anweisungen rätselhaft machen, um Emissäre im Ungewissen zu lassen. Das sechste heisst: Wissen zurückhalten, aber Fragen stellen. Das siebte heisst: Worte auf den Kopf stellen und Angelegenheiten ins Gegenteil verkehren. Diese sieben Verfahren sind diejenigen, die der Herrscher einsetzen sollte. (*Hanfei Zi* 30)

Zu jedem dieser Verfahren führt Meister Han Fei historische Beispiele an. Als Beispiel seien hier die Ausführungen zur ersten und zur vierten Regel angeführt:

Die erste Regel: Ansichten prüfen. Wenn Ansichten gehört, aber nicht geprüft werden, dann hat der Herrscher in Wahrheit nichts vernommen; wenn er hört, aber Tor und Tür entstehen lässt, dann erstellen die Chen Dämme und Sperren. Die Bestätigung dafür findet sich in den Geschichten “Der Traum des Zwergs, einen Ofen zu sehen” und “Die Erwähnung von ‘Niemand geht bei einer Mehrheit in die Irre’ durch den Ai-Patriarchen”. [...]

Das zweite Beispiel, “Die Erwähnung von ‘Niemand geht bei einer Mehrheit in die Irre’ durch den Ai-Patriarchen”, ist in diesem Zusammenhang besonders aufschlussreich. Es lautet wie folgt:

Der Junker aus dem Stamm der Yan machte einen offiziellen Hofbesuch in Lu. Der Ai-Patriarch erkundigte sich und sprach: “Ein Spruch besagt: ‘Niemand geht bei drei Beratern in die Irre’. Jetzt berate ich mich zusammen mit einem ganzen Fürstentum, aber Lu entgeht nicht der Unordnung. Warum ist das so?” Der Junker aus dem Stamm der Yan sagte: “Was den Spruch des Altertums anbetrifft, der ‘Niemand geht bei drei Beratern in die Irre’ hiess, so galt: verfehlt der erste Berater etwas, so findet der zweite Berater etwas heraus, und der dritte Berater genügt, um eine Mehrheit zu bilden. Darum hiess es: ‘Niemand geht bei drei Beratern in die Irre’. Heute zählt die Schar der Berater des Fürstentums Lu nach Tausenden und Hunderten, aber der Einzelne gibt Rat gemäss den Privatinteressen des mächtigsten Ministers, des Vorstehers des Stamms der Ji. Die Zahl der Berater – es wäre zwar falsch, sie nicht für gross zu halten, aber das, was gesagt wird, sind die Worte eines einzelnen Manns. Wo soll man da drei Berater bekommen?!”

Die Erläuterung der vierten Regel lautet wie folgt:

Die vierte Regel: einzeln anhören. Wenn der Herrscher einzeln anhört, dann geraten Dumme und Weise nicht durcheinander; wenn er dem einzelnen Untergebenen Verantwortung auflädt, dann stehen Berater und Minister nicht in einer Reihe. Die Bestätigung dafür findet sich in den Geschichten “Die Forderung an Zheng” und “Die *yu*-Flöte blasen”.

Als Beispiel führt Meister Han Fei zwei Belege an. Der erste lautet:

Der König von Wei-Liang meinte zum König von Zheng: “Am Anfang waren Zheng und Liang ein einziges Fürstentum. Schliesslich wurden sie getrennt. Jetzt wünsche ich, Zheng wieder zu bekommen und es mit Liang zu vereinen.” Der Fürst von Zheng machte sich deswegen Sorgen. Er rief die Schar der Minister zusammen und beriet sich vergeblich mit ihnen über das, was sie Wei antworten sollten. Ein Patriarchensohn meinte unter vier Augen zum Fürsten von Zheng: “Das ist ein Wunsch, der sehr einfach zu beantworten ist. Ihr, Sire, solltet dem Fürsten von Wei-Liang folgende unerwartete Antwort geben: ‘Ihr haltet Zheng für ein altes Territorium von Wei. Wenn sie beide aber Teile sind, die vereinigt werden dürfen, dann wünscht mein armseliges Sublehen halt auch, Liang zu bekommen und es mit Zheng zu vereinen’.” Der König von Wei-Liang liess es darauf auf sich beruhen.

Das zweite Beispiel für dieses Verfahren lautet bei Meister Han Fei wie folgt:

Liess der Xuan-König von Qi Leute die *yu*-Flöte blasen, so mussten es dreihundert Leute sein. Ein Mann, der in der südlichen Vorstadt ein Amt innehatte, bat darum, für den König die *yu*-Flöte

blasen zu dürfen. Der Xuan-König hatte Freude an ihm. Die Gehaltsbezüger der öffentlichen Kornspeicher zählten auf diese Weise hunderte Männer. Der Xuan-König starb, der Min-König wurde installiert. Er zog es vor, ihnen einen nach dem anderen zuzuhören. Der Mann, der ein Amt innehatte, floh.

So viel zu den Strategien des Empfängers von Ratschlägen. Zu den Strategien des Beraters hat Meister Han Fei eine ganze Abhandlung geschrieben, wohl weil er selbst in dieser Rolle aufgetreten war und sie deshalb intim kannte. Aus diesem 12. Kapitel seines Werks, welches gewissermassen eine Kasuistik der Beratungssituation darstellt, seien einige charakteristischen Passagen zitiert. Zunächst beschäftigt er sich damit, die Handlungsmotive des Empfängers seiner Ratschläge zu ergründen:

Im Allgemeinen ist die Schwierigkeit beim Motivieren nicht die Schwierigkeit, dass ich etwas weiss oder etwas habe, wozu ich jemanden motiviere, noch ist es die Schwierigkeit, dass ich etwas rhetorisch geschickt vertrete oder fähig bin, meine Ideen einsichtig zu machen, noch ist es die Schwierigkeit, dass ich wage, unerwartet zu scheitern, oder aber dass ich fähig bin, bis zum Ende zu gehen. Im Allgemeinen beruht die Schwierigkeit beim Motivieren darauf, Herz und Verstand desjenigen, den ich motiviere, zu verstehen, und dass das erlaubt, mein Motivieren auf diese abzustimmen.

Wenn der zu Motivierende einer ist, der für Berühmtheit und Hochschätzung ist, der Motivierende ihm aber einen saftigen Profit in Aussicht stellt, dann lässt Ersterer ihm, weil Letzterer niedrige Prinzipien zeigt, Demütigung und Erniedrigung widerfahren, und er wird zwangsläufig abgewiesen und auf Distanz gehalten werden. Wenn der zu Motivierende einer ist, der für saftigen Profit ist, der Motivierende ihm aber Berühmtheit und Hochschätzung in Aussicht stellt, dann wird Ersterer, weil Letzterer einen Mangel an Verstand zeigt, ihn vom Wesentlichen bei den Geschäften fernhalten und ihn zwangsläufig nicht empfangen. Wenn der zu Motivierende einer ist, der insgeheim für saftigen Profit, augenfällig aber für Berühmtheit und Hochschätzung ist, der Motivierende ihm aber Berühmtheit und Hochschätzung in Aussicht stellt, dann wird der zu Motivierende die Person des Motivierenden dem Scheine nach akzeptieren, sich aber tatsächlich von ihm distanzieren. Und wenn der Motivierende ihm saftigen Profit in Aussicht stellt, dann wird der zu Motivierende insgeheim seine Ratschläge verwenden und sich öffentlich der Person des Motivierenden gegenüber abweisend verhalten.

Dies sind Dinge, die keine Unklarheit erlauben.

In einem weiteren Abschnitt widmet er sich taktischen Fragen der Beratung:

Im Allgemeinen beruht die Taktik des Motivierens auf dem Wissen, wie das farbig auszumalen sei, dessen sich der zu Motivierende rühmt, und wie das verschwinden zu lassen sei, dessen er sich schämt. Ist der zu Motivierende einer, der aus Eigennutz etwas Dringliches hat, muss der Motivierende ihm dessen Bedeutung für die Allgemeinheit demonstrieren und ihn darin bestärken. Sind die Ideen des zu Motivierenden solche, die Niedriges beinhalten, kann er aber dem zum Trotz nicht davon ablassen, dann malt der Motivierende deswegen zu seinen Gunsten die guten Punkte an ihnen farbig aus, spielt aber herunter, dass er nicht für sie ist.

Ist das Herz des zu Motivierenden eines, das Hochsinniges beinhaltet, kann er dies aber in Wirklichkeit nicht erreichen, dann erwähnt der Motivierende zu seinen Gunsten das Übertriebene daran und zeigt das Schlechte daran auf, aber stellt gross hin, dass der zu Motivierende dieses Schlechte

nicht in die Tat umsetzt. Wenn der zu Motivierende den Wunsch hat, seines Wissens und Könnens wegen gerühmt zu werden, dann muss der Motivierende zu seinen Gunsten Dinge gleicher Art an unterschiedlichen Vorhaben erwähnen, ihm vermehrt den Boden bereiten, ihn sich bei mir, dem Motivierenden, mit Anregungen versorgen lassen, aber zum Scheine derjenige sein, der das nicht merkt – auf diese Weise stellt der Motivierende sein Wissen zur Verfügung. [...]

Wenn jener zu Motivierende von sich aus seine Kräfte überschätzt, dann ist der Motivierende einer, der ihn nicht wegen der daraus erwachsenden Schwierigkeiten zurückstutzen darf. Wenn der zu Motivierende von sich aus seine Entschiede für heldenhaft hält, dann darf der Motivierende ihn nicht mit den daraus erwachsenden Problemen erzürnen. Wenn der zu Motivierende von sich aus seine Pläne für weise hält, dann darf der Motivierende ihn nicht wegen deren möglichen Scheiterns in die Enge treiben. [...]

Was dieser Weg erreicht, ist emotionale und räumliche Nähe des Motivierenden zu dem, den er motiviert, Nicht-Misstrautwerden und Erfolg beim Erfüllen seiner Worte.

Ist diese Nähe erreicht, dann kann der Berater direkter wirken:

[...] wenn der Gunstbeweis endlich reichlich geflossen und der Motivierende tief in die Pläne des zu Motivierenden eingedrungen und nicht auf Misstrauen gestossen ist, wenn er sich mit ihm angespannt gestritten hat und nicht eines Vergehens bezichtigt worden ist, dann zerlegt er für ihn deutlich Vor- und Nachteile und führt auf diese Weise seinen Erfolg herbei, dann weist er geradewegs auf Richtiges und Falsches und schmückt auf diese Weise seine Person. Stützen sich zu Motivierender und Motivierender gegenseitig mit diesem, dann ist dies die Vollendung des Motivierens.

Aber das Geschäft des Beratens bleibt gefährlich:

In der Vergangenheit wollte der Wu-Patriarch des Fürstentums Zheng das Fürstentum Hu unterjochen. Aus dem Grund verheiratete er zuerst seine Tochter an den Fürsten von Hu und stimmte so dessen Gedanken vergnügt. Gestützt darauf richtete er die folgende Frage an die Versammlung der Minister und sprach: "Ich will meine Soldaten benutzen – wer lässt sich angreifen?" Der Daifu Guan Qisi antwortete unerwarteterweise und sprach: "Hu lässt einen Angriff zu." Der Wu-Patriarch geriet in Zorn und verurteilte ihn zum Tod. Er sprach: "Hu ist ein Geschwister-Fürstentum, aber Sie, Junker, raten zu einem Angriff darauf – warum ist das so?" Als der Fürst von Hu davon erfuhr, da hielt er den Fürsten von Zheng für einen, der ihn wie einen Blutsverwandten behandelte, und folglich traf er keine Vorsichtsmassnahmen gegenüber Zheng. Truppen aus Zheng überfielen Hu und annektierten es.

Im Fürstentum Song gab es einen reichen Mann. Der Himmel regnete einmal, und eine Lehmmauer brach ein. Sein Sohn sprach: "Wenn Sie die Mauer nicht wieder aufbauen, dann wird das unweigerlich Räuber auf den Plan rufen." Ein älterer Herr unter seinen Nachbarn sprach auch so. Als es dunkel geworden war, da verlor der Reiche wirklich in grossem Umfang seine Besitztümer. Seine Familie hielt seinen Sohn für sehr weise, aber sie misstraute dem älteren Nachbarn.

Diese beiden Personen, nämlich der Daifu Guan Qisi und der ältere Nachbar, hatten als Motivierende in beiden Fällen sachgemäss gehandelt. Wenn derjenige, der gewichtiger war, zum Tod verurteilt wurde, und wenn derjenige, der vernachlässigbar war, Misstrauen erfuhr, dann war dies nicht ein Problem des Wissens. Das Platziertwerden des Wissens, *das* war das Problem.

## Lehre

Dieser letzte Satz liefert das Stichwort für eine weitere, die Thematik abrundende Sicht auf die Problematik der hier behandelten kommunikativen Dyade. Die meisten von uns kennen das Wort: *Wissen ist Macht*. Im Rahmen der Dyade ‘Berater’ und ‘Empfänger von Ratschlägen’ ist der Transfer von Wissen ein ganz wesentlicher Aspekt. Da dieser Transfer nicht in einem herrschaftsfreien Raum abläuft, ist der Besitz von Wissen für den Berater – wie demonstriert wurde – nicht ganz unproblematisch, und ob er diesen Sachverhalt in eine Ausübung oder Zähmung von Macht übersetzen kann, ist keineswegs gesichert. Diese Feststellung rückt den *Gegenentwurf* zu unserer Dyade ins Blickfeld, nämlich die Dyade ‘Lehrer’ und ‘Schüler’. Wenn es dem Berater gelingt, in die Rolle des Lehrers zu schlüpfen – eine Rolle, die bekanntlich im chinesischen und im chinesisch beeinflussten ostasiatischen Raum eine besondere Wertschätzung genießt –, dann kann er den Wissensvorsprung mit grösserer Gewissheit und geringerer sozialer Gefährdung in Autorität übersetzen. Dass dieses “Transformat” unserer Dyade im Kontext der Herrschaft nicht nur gedacht, sondern offenbar auch verwirklicht werden konnte, belegen Stellen aus dem Werk des Meisters Meng:

Wan Zhang sagte: “Wenn ein gewöhnlicher Mann zum Frondienst aufgeboten wird, dann leistet er den Dienst. Warum sollte er sich weigern, einem Aufgebot Folge zu leisten, sich in einer Audienz zu präsentieren?” Meister Meng antwortete: “Es ist rechtens, den Frondienst zu leisten, aber es ist nicht korrekt, sich in der Audienz zu präsentieren. Ausserdem: Warum will der Herrscher ihn sehen?” “Weil er gut informiert ist oder weil er gut und weise ist,” sagte Wan Zhang. “Aus dem Grund, weil er gut informiert ist,” sagte Meister Meng, “– deswegen lässt nicht einmal der König seinen Lehrer aufbieten, geschweige denn ein Lehensfürst. Und wenn jemand gut und weise ist, dann lässt man einen solchen Mann erst recht nicht aufbieten, wenn man ihn zu sehen wünscht. Der Mu-Herzog machte häufig Besuche bei Zi-si. Er fragte ihn: ‘Wie haben mächtige Könige in der Vergangenheit mit einer hervorragenden Persönlichkeit Freundschaft geschlossen?’ Zi-si zeigte sich ungehalten: ‘Im Altertum ging es nicht um Freundschaft Schliessen, sondern um Dienen.’ Was Zi-si störte, war m.E. sicherlich Folgendes: ‘Was die Position betrifft, seid Ihr der Herrscher und ich bin der Untertan. Wie sollte ich es wagen, Euer Freund zu sein? Was hingegen Ihre Schuldigkeit mir gegenüber anbetrifft, so solltet Ihr mir dienen. Wie könnt Ihr Euch anmassen, mit mir Freunde sein zu wollen?’ Wenn der Herrscher eines mächtigen Fürstentums nicht hoffen kann, mit einer hervorragenden Persönlichkeit wie Zi-si Freunde zu sein, so darf er noch weniger hoffen, ihn zu einer Audienz aufbieten zu können.” (Meng 5B.7)

Dass Meister Meng durchaus nach diesem Rezept handelte, geht aus der folgenden Episode hervor:

Meister Meng war drauf und dran, zur Audienz zu gehen, als ein Bote des Königs kam und ihm folgende Mitteilung überbrachte: ‘Ich wollte Sie sehen, aber ich leide an einer Erkältung und darf mich der Zugluft nicht aussetzen. Morgen aber werde ich Audienz halten. Ob ich Sie bei dieser Gelegenheit sehen werde?’ Meister Meng gab unerwartet zur Antwort: “Unglücklicherweise bin ich auch krank und werde nicht zur Audienz kommen können.” Am nächsten Tag machte Meister Meng einen Kondolenzbesuch beim Stamm der Dong-guo. Gong-sun Chou, sein Schüler, fragte: “Gestern haben Sie sich aus Krankheitsgründen entschuldigt, heute machen Sie aber einen Kondolenzbesuch – ist das erlaubt?” Meister Meng sagte: “Gestern war ich krank, heute geht es mir besser. Warum

sollte ich nicht einen Kondolenzbesuch machen? [...] Es gibt drei Dinge, die im Reich anerkannt werden: Rang, Altersvortritt und Schuldigkeit. Am Hof kommt Rang an erster Stelle, in der Gemeinde der Altersvortritt, aber wenn es darum geht, bei der Regierung des Reichs und der Leute zu helfen, geht Schuldigkeit vor. Wie kann jemand, der nur eines von diesen hat, jemanden, der die anderen zwei hat, mit Herablassung behandeln? Ein Fürst, der grosse Dinge erreichen will, muss Untertanen haben, die er nicht aufbietet. Wenn er sie konsultieren will, geht er zu ihnen hin. [...] Heute stellen die Fürsten solche an, die sie belehren können, und nicht solche, von denen sie lernen können. [...]” (Meng 5B.7)

Damit sind einige Aspekte dieser komplexen Dyade zur Sprache gekommen. Nicht erwähnen konnte ich z.B. die in den damaligen gesellschaftlichen Verhältnissen unrühmliche Rolle von Konkurrenten, Favoriten oder Frauen, die es verstanden, vielfältige Rauscheffekte zu erzeugen und den Ablauf normaler Beratungsprozesse punktuell oder nachhaltig zu stören. Schliessen möchte ich deshalb mit einer Geschichte, welche die Wechselfälle des Beraterdaseins – vielleicht auch des Lehrer- oder Expertendaseins – in ein besonders freundliches Licht taucht:

Der Junker aus dem Stamm der Tang stellte den Junker Pian aus dem Stamm der Chen beim Wei-König von Qi als unzulänglich hin. Der Wei-König wollte ihn töten. Der Junker Pian und seine Angehörigen verliessen ihre Wohnsitze, verschwanden und flohen nach Xue. Der Herr von Mengchang hörte davon und schickte Leute aus, ihnen mit Wagen zum Empfang entgegenzugehen. Als sie angekommen waren, versorgte er sie mit Heu und Mastfutter, mit Rispen- und Kolbenhirse und mit Speisen der Fünf Geschmacksrichtungen. Täglich gab es drei Lieferungen. An Wintertagen hüllte sich der Junker Pian in Pelze und Wollstoffe, an Sommertagen trug er Gewänder aus feinem Tuch der *ge*-Fasern und Ramie. Ging er aus, so fuhr er stabile Wagen und lenkte ordentliche Pferde. Der Herr von Mengchang fragte ihn: “Sie, werter Herr, wurden in Qi geboren und sind in Qi grossgeworden. Denken Sie noch an jemanden in Qi?” Er gab unerwartet zur Antwort: “Ich denke oft an den werten Herrn Tang-Junker.” Der Herr von Mengchang sprach: “Der Herr Tang-Junker – war er nicht derjenige, der Sie als unzulänglich hingestellt hat?” Jener sagte: “Dieser war es.” Der Herr von Mengchang sprach: “Weshalb denken Sie an ihn?” Er gab unerwartet zur Antwort: “Als ich in Qi ein Amt innehatte, wurde etwas aus unpoliertem Reis und gewöhnlicher Hirse als spezielle Mahlzeit betrachtet, und etwas aus Gänsefussblätter und Bohnenblätter als feine Brühe. An Wintertagen, da hat man vor Kälte gefroren; an Sommertagen, da hat man an der Hitze gelitten. Seit der Tang-Junker mich als unzulänglich hingestellt hat, habe ich meine Person Ihnen, mein Herr, geschenkt. Ich füttere die Haustiere mit Heu und Mastfutter, esse Rispenhirse und andere Hiresarten, kleide mich in Leichtes oder Warmes, fahre Stabiles und lenke Ordentliches. Ich, Euer Untertan, denke mit Grund an ihn.” Das ist es, was ‘jemanden in Verruf bringen, ihm aber im Gegenteil nützen’ meint. Aus diesem Grund sind Worte des Verrufens und des Lobpreisens solche, die nicht ungeprüft belassen werden dürfen. (*Huainan Zi* 18.17)

Ich hoffe, dass die geneigte Leserschaft sich so auf die vielen “Geschichten” konzentriert hat, dass nicht allzu offensichtlich geworden ist, dass neben den Dyaden ‘Berater’ und ‘Empfänger von Ratschlägen’ bzw. ‘Lehrer’ und ‘Schüler’ auch eine stets aktuelle, natürlich absolut “herrschaftsfreie” Dyade, nämlich ‘motivierter Selbstdarsteller eines Faches’ und ‘zum Schweigen verurteilte Leserschaft’ im Laufe dieser Lektüre möglicherweise realisiert worden ist. Meinem verehrten Kollegen jedenfalls wünsche ich eine ebenso glückliche Aussicht wie sie dem Tang-Junker von Qi beschieden war!

## Bibliographie

- Liao, W.K.: *The Complete Works of Han fei-tzu*. London: Arthur Probsthain, 1959 (Bd. 2).
- Mencius*. Transl. by Lau, D.C. 2 vols. Hong Kong: The Chinese University Press, 1979, 1984<sup>2</sup>. (Chinese Classics – Chinese-English Series)
- Mögling, Wilmar: *Die Kunst der Staatsführung. Die Schriften des Meister Han Fei*. Leipzig: Gustav Kiepenhauer, 1994.
- Yang, Bojun 楊伯峻: *Chun Qiu Zuo Zhuan Zhu* 春秋左傳注, 4 Bde, Beijing: Zhonghua Shuju, 1981, 1990<sup>2</sup>. (Abk. YBJ)

November 2003